

“세계 주요 정보통신업체들의 거둢나기”

정보통신사업에 주력하고 있는 세계 주요 대기업들의 실질이익이 제작년부터 감소 또는 적자현상을 보이고 있는 것으로 전해지고 있다.

이는 선진국에서 뿐만 아니라 세계 각국의 반도체와 컴퓨터의 수요둔화등 관련사업의 부진 때문인 것으로 풀이되고 있다.

이와 관련, 불황을 일시적인 현상으로 보지 않고 경영합리화와 관련사업 재편등 사업재검토를 통해 적극 대응하고 있는 유럽·미국·일본등 유명기업들의 대처동향을 살펴보기로 한다.

필립스, 정보통신부문 매각

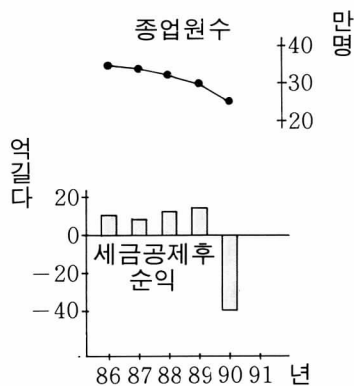
네덜란드의 전기통신메이커로서 세계적인 우수기업의 하나인 필립스社가 정보통신시스템부문을 미국의 디지털이클프먼트社(DEC)에 매각하기로 했다.

필립스는 이미 작년 가을에 최첨단 반도체의 개발을 중지한데 이어 정보통신분야로 부터 손을 떼기 시작했는데, 그 대신에 가전부문과 조명기기 부문에 전력을 기울여 경영을 조속히 재건하기로 하였다.

필립스가 DEC에 매각키로 한 것은 금융 및 중소기업용 컴퓨터와 화상, 문서관리시스템등 정보시스템부문의 대부분이며, 8천5백여명의 종업원 중 7천명도 함께 이적시키기로 했다.

그러나 PC등 일부사업은 그대로 남겨 가전부문으로 흡수시킨다는 방침.

이 회사의 경영악화가 표면화된 것은 작년부터인데, 반도체와 컴퓨터부문등 정보관련사업의 부진으로 90년도 결산에서 42억4천만길다(약 1조5천억원)에 달하는 대폭적자를 나타냈다.(도표 참조)



〈손익 및 종업원수의 변화〉

이에따라 필립스는 사업 재검토와 인원삭감등 합리화계획을 수립하고 적자의 원인이

된 반도체와 정보시스템사업을 대폭 축소하기 시작한 것이다.

반도체부문은 이미 지난해 가을 1메가비트 SRAM의 개발·생산을 중단함으로써 사실상 최첨단 분야에서 손을 뺐 상태였다.

정보시스템분야도 '90년 한 해동안 교통관계부문에서 본 약15억길다의 적자(특별손실 포함) 이외에도 약13억길다의 적자를 추가기록했는데, 이는 전체적자의 태반을 점하는 액수이다.

나머지 가전 및 조명기기등은 필립스가 전통적으로 강세를 보이고 있는 분야로 앞으로도 꾸준한 이익을 기대하고 있다.

'91년도 1/4분기에는 세후이익이 1억3천5백만길다로 벌써 경영합리화효과가 나타나기 시작하고 있는데, 필립스는 이번 정보시스템분야의 매각이 예정대로 실현되면 금년도에는 다시 이익을 낼 수 있을 것으로 기대하고 있다.

그러나 이에 대해 유럽의 관련업체들 다수는 단기적으로 경영재건이 가능할 지 모르나 장래의 전망은 점점 어렵게 될 것으로 전망하고 있다.

이는 반도체와 컴퓨터가 전자기술의 기초로서 금후 하이테크상품 개발에 불가결한 요소인데 반해 필립스의 조치는 동종업계간의 개발경쟁에 대처해 나가는데 어려움을 안겨

줄 것으로 보기 때문이다.

유니시스, 사업 축소로 균형 지향

컴퓨터메이커인 미국의 유니시스가 금년도 2/4분기 결산에서 13억달러 적자를 기록하였다.

동업계 거인인 IBM까지도 궁지로 몰아넣은 세계적인 컴퓨터 수요감퇴는 유니시스에게도 예외가 아니었다.

13억달러에 이르는 유니시스의 손실은 2/4분기 매출액 22억달러의 60%에 상당하는 거액이다.

손실중 12억달러는 인원삭감등에 따른 특별비용으로 이른바 일시적현상이라고는 하지만 한분기의 적자로는 거액이 아닐 수 없다.

유니시스는 89년에 6억달러, 90년에 4억4천만달러의 적자를 기록한 바 있지만 이번의 대폭결손을 커다란 충격으로 받아들이고 있다.

2년 연속 적자결산으로 유니시스는 금년초 6억달러 상당의 자산매각과 인원삭감을 위해 12억달러를 지출할 계획이었으나 이의 실행에 커다란 차질을 빚게 되었다.

이는 물간은행등 유니시스에 대해 10억5천만달러의 협조 융자를 실시한 23개 은행이 융자조건으로 유니시스의 순자산 매각을 반대했기 때문이었다.

이 때문에 유니시스는 금년봄 통신자회사인 타임플렉스를 3억달러에 매각하는 등 이 제한에 저촉되지 않는 범위에서 재건을 진행해 왔다.

그러나 이 정도로는 역부족으로 최근 몇개월동안 은행단과 제한 완화교섭을 진행해 왔으며 결국 순자산을 35억달러에서 20억달러로 내리기로 합의를 보았다.

이번 결산에서 인원삭감에 따른 퇴직금등 12억달러를 일시에 지출한 것도 은행단과의 교섭이 원만했기 때문이다.

한편 유니시스와 33.3%씩 출자하여 일본유니시스를 설립하고 있을 뿐만 아니라 세계시장에서 판매제휴관계에 있는 일본 미쓰이물산이 작년도에 경영이 악화된 유니시스에게 1억5천만달러를 융자해 준 바 있다.

금년도 결산에서 특별손실을 제한 세전손실이 당초 예상한 1억달러를 밑도는 8천만달러 정도가 될 것으로 전망하고 있는 유니시스는 금후 경영개선 노력에 의해 손익분기점이 낮아진다면 업적향상이 기대되고 내년도에는 흑자전환이 가능할 것으로 낙관하고 있다.

유니시스는 이 기회에 연말까지 추가로 만명의 인원삭감을 하여 합병당시 12만2천명이던 인원을 6만3천명 선으로 줄일 계획이다.

그러나 이러한 재건방안은

어디까지나 축소균형 지향으로 적자폭을 축소할 수는 있을지 모르나 주력분야인 컴퓨터사업의 증대와는 무관한 것이다.

유니시스의 주요 고객은 금융, 정부기관, 방위관련기업과 단체등으로 당분간은 투자전망이 어두운 것으로 평가되고 있다.

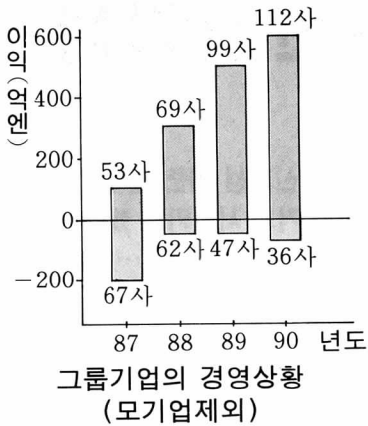
최근의 컴퓨터산업은 그 수요가 가격이 비싼 대형기에서 저렴한 소형기로 전환되는 추세에 있기 때문에 대형기에 주력해온 유니시스로서는 타격이 클 수 밖에 없는 상황이다.

현재 유니시스의 주가는 1주당 4달러로 시가총액이 6억4천만달러인데 비해 일본유니시스의 시가총액은 3천억엔으로 거의 22억달러에 이르고 있어 자회사관계가 완전히 역전되어 있는 상황인데, 유니시스의 업적악화가 계속된다면 미쓰이로서는 추가자금 투입이 불가피할 것으로 보인다.

일본전신전화, 적자 자회사 정리 검토

일본전신전화가 그룹전략의 재검토를 추진하고 있다.

1985년 민영화 전후부터 본사업체의 간소화 및 신사업 진출을 목표로 자회사 설립을 적극 추진해 온 동사는 출자비율 20%이상 기업만 140개사가 넘는 대기업그룹을 형성하게 되었다.



내년도에 이동체통신사업을 분리, NTT데이터통신 이후 대형 자회사 발족을 계획하고 있는 일본전신전화는 현재 이와 같은 변화에서 어떻게 강력한 기업집단을 만들어 나갈 것인가의 문제를 과제로 안고 있다.

일본전신전화의 관련기업분부는 금년 3월부터 그룹기업 각사의 경영상태를 총점검하기 시작했는데, 이는 자회사 설립을 본격화한 때 부터 5년이 경과한 지금 경영상태가 좋지 않은 회사가 상당수 있기 때문이다.

관련기업분부가 종합한 것을 보면 지난 3월말 현재 그룹기업은 148개사이고, 이중 36개사가 적자회사로 나타나있다.

흑자회사중에도 모회사에 인건비 및 업무의존 기업이 많아 실제 적자회사 비율은 더 높을 것으로 보고 있다.

이에 일본전신전화는 그룹의 전 기업을 대상으로 91년도에 단년도흑자, 93년도에는 누적손실 일소를 목표로 정하는

한편 그룹을 모기업과 NTT데이터와 같은 기존사업 분리기업, 신규사업기업으로 나누는 등 새로운 그룹체계를 마련하였다.

기존사업의 분리기업에는 이동체통신회사가 추가될 예정이며, 전력·건축·빌딩관리·물산등 모기업에서의 독립이 가능한 사업은 분리해 금년 가을까지 별도회사를 설립하게 되는데, 이들은 처음부터 안정사업량을 확보하게 된다.

따라서 설립 3년째인 90년도의 매출액이 3천4백49억엔인 NTT데이터 정도의 실적은 무리일지라도 적어도 조기에 명목상의 독립이 가능할 것으로 보인다.

문제는 신규사업에 속하는 기업군인데, 규모가 작고 사업영역이 중복되는 예가 많다. 예를들면 부가가치통신망 회사로 특별 또는 일반 제 2종 통신사업자의 자격을 가지고 있는 그룹기업은 NTT데이터, 일본정보통신, NTT인터넷 등 모두 7개사이다.

이중 VAN사업으로 흑자를 내고 있는 회사는 하나도 없을 정도로 업계의 경쟁이 심한 형편인데 거기다 무기라고 할 수 있는 정보처리 기술력이 NTT데이터를 제외하고는 지극히 약한 편이다.

따라서 업무분야가 중복되는 기업은 통합·재편성하는 것이 제 1의 처방이 될 수 있

지만 동사가 100% 출자한 회사는 NTT데이터 뿐으로 다른 회사는 모두 다른기업과 공동출자한 형태이므로 통합이 쉽지 않을 것으로 보인다.

다른 하나의 처방은 신규사업회사 전체의 경리등 간접부문을 일괄 관리하는 신회사를 설립하는 것으로서 동사는 내년 여름이라도 간접부문의 설비와 인원을 인수하여 발족할 계획이며, ISDN으로 그룹기업을 연결하는 네트워크를 구축, 재무데이터등을 일원화하여 관리할 계획이다.

그러나 이 역시 경영자립이 지연되고 있는 소규모 그룹기업으로서는 간접부문의 경비절감이 될 것이나 각기업의 사업을 신장하는 시책이 아니어서 특효약으로 보기는 어렵다.

그러나 동사의 분할논의는 이제 막 시작되고 있는 단계로 분할대상은 어디까지나 전화를 중심으로 한 기본적인 통신사업이라는 특성을 지니고 있다.

한편 일본전신전화의 구상에 대해 전문가들은 전화사업 이외의 분야로 사업을 확대하고 있는 AT&T나 BT등 세계적인 통신사업자가 그룹전략에 역점을 두고 있는 것과 궤를 같이하고 있다고 설명하고, 이러한 계획이 적자회사의 정리가 아닌 성장·발전하는 그룹형성을 추진하는 쪽으로 세워져야 할 것이라고 지적하고 있다.